



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA LA EXPORTACIÓN DE
LIMÓN SUTIL AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS EN LA
EMPRESA LIMONES PIURANOS S. A. C.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTORA:

OYOLA MORÁN ANGIE ALMENDRA

ASESOR:

DR. CARLOS A. CHOQUEHUANCA S.

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

**“CREATIVIDAD E INNOVACIÓN EN LA FORMULACIÓN Y DESARROLLO
DE LA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO EXTERIOR”**

LIMA - PERÚ

2014

Dedicatoria

Con todo mi cariño para mi tío Justo.

Agradecimiento

Mis más sinceros agradecimientos.

A mi Padre Celestial.

A Gregorio y Francisca, mis padres.

Por todo lo dado y por lo que me dejarán.

A Christian por constante ejemplo de fe y perseverancia, mi hermano que siempre está a mi lado.

A todos ellos que son mi Familia.

A mi Asesor Dr. Carlos Choquehuanca por orientarme en la elaboración de mi tesis.

Declaratoria de autenticidad

Yo, Angie Almendra Oyola Morán con DNI N° 48240399 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento y omisión, tanto en los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 07 de Noviembre del 2014

Angie Almendra Oyola Morán

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada "Estrategias de Marketing para la exportación de Limón sutil al mercado de Estados Unidos" la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de licenciado en negocios internacionales.

El autor

Índice

	Pág.
Dedicatoria	02
Agradecimiento	03
Declaratoria de autenticidad	04
Presentación	05
Índice	06
RESUMEN	07
ABSTRACT	08
I. INTRODUCCIÓN	09
1.1 Problema	16
1.2 Hipótesis	16
1.3 Objetivos	17
II. MARCO METODOLÓGICO	18
2.1 Variables	18
2.2 Operacionalización de variables	18
2.3 Metodología	18
2.4 Tipos de estudio	18
2.5 Diseño	18
2.6 Población, muestra y muestreo	18
2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	19
2.8 Métodos de análisis de datos	19
2.9 Aspectos éticos	19
III. RESULTADOS	20
IV. DISCUSIÓN	29
V. CONCLUSIONES	31
VI. RECOMENDACIONES	32
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	33
ANEXOS	34

RESUMEN

El objetivo de la investigación fue determinar las estrategias de marketing a aplicar para la exportación del limón sutil al mercado de Estados Unidos en la empresa Limones Peruanos S.A.C.

El tipo y diseño de investigación es descriptivo observacional – no experimental con un objeto de estudio de una empresa exportadora de limón sutil al mercado de Estados Unidos.

El principal resultado de mi investigación es el posicionamiento que favorece en la exportación del limón sutil debido a que refleja la calidad y perfecta selección realizada por el país productor.

Otro resultado de mi investigación es que los segmentos óptimos que favorecerían la exportación del limón sutil, es la imagen de marca, el precio y la calidad, a fin de obtener beneficios y satisfacer necesidades.

Palabras claves: posicionamiento, segmentación, diferenciación.

ABSTRACT

The objective of the research was to determine marketing strategies to apply for export subtle lemon US market in SAC Peruvian company Lemons

The type and design of observational research is descriptive - not an object of experimental study of a subtle exporter to the US market lemon.

The main result of my research is the position that favors export of subtle lemon because it reflects the quality and perfect selection by the producing country.

Another result of my research is that optimal segments that favor the export of subtle lemon is the brand image, price and quality, in order to make profits and satisfy needs.

Keywords: positioning, segmentation, differentiation.